

RELATÓRIO CONCLUSIVO SOBRE MAPEAMENTO DE DEMANDA COMERCIAL E VOCAÇÃO PARA PROJETO DE LOTEAMENTO.

30 de março de 2020.

ELABORADO POR EQUIPE LOTE-WA.
COORDENADO POR: WAGNER ALVES DE OLIVEIRA, GERENTE
DE PROJETOS.

ELABORADO PARA SR: XXX, CONTRATANTE.

Sumário

OBJETIVO	3
DESENVOLVIMENTO	4
CONCLUSÃO SOBRE OS ASPECTOS LEGAIS JUNTO AO REGISTRADOR.....	15
CONCLUSÃO SOBRE OS ASPECTOS URBANISTICOS JUNTO A MUNICIPALIDADE (SETOR DE PLANEJAMENTO URBANO)....	22
CONCLUSÃO DA MATRIZ DE SWOT:	29
CONCLUSÃO SOBRE A AVALIAÇÃO E PRECIFICAÇÃO DO IMINENTE PROJETO (LOTE).....	31
CONCLUSÃO FINAL.....	39
ANEXOS	40

OBJETIVO

Esse relatório tem o objetivo de esclarecer e concluir o mapeamento de demanda e teste vocacional de projeto para loteamento realizado na cidade de XXX, onde foi feita a pesquisa. Para isso, a metodologia utilizada foi a aplicação de questionários e entrevistas gravadas em áudio nas imobiliárias locais, registro de imóveis, representante da associação comercial, setor de planejamentos e obras do município objeto e algumas pessoas da sociedade comum, de modo a fazer a coleta de dados pertinentes.

O objetivo é relatar as visitas feitas entre os dias 17/03/2020 e 18/03/2020 aos *stakeholders* (envolvidos) acima, de forma a orientar, assessorar e estruturar decisões imobiliárias do contratante.

O objetivo principal é a avaliação de todos os dados levantados acerca do município, para que você empreendedor, consiga empreender no setor colocando energia naquilo que realmente é importante e viável.

DESENVOLVIMENTO

As informações extraídas para a realização deste relatório foram utilizadas exclusivamente para sua concepção. As consultas de mercado foram efetuadas de forma objetiva e subjetiva.

A Equipe LOTE-WA

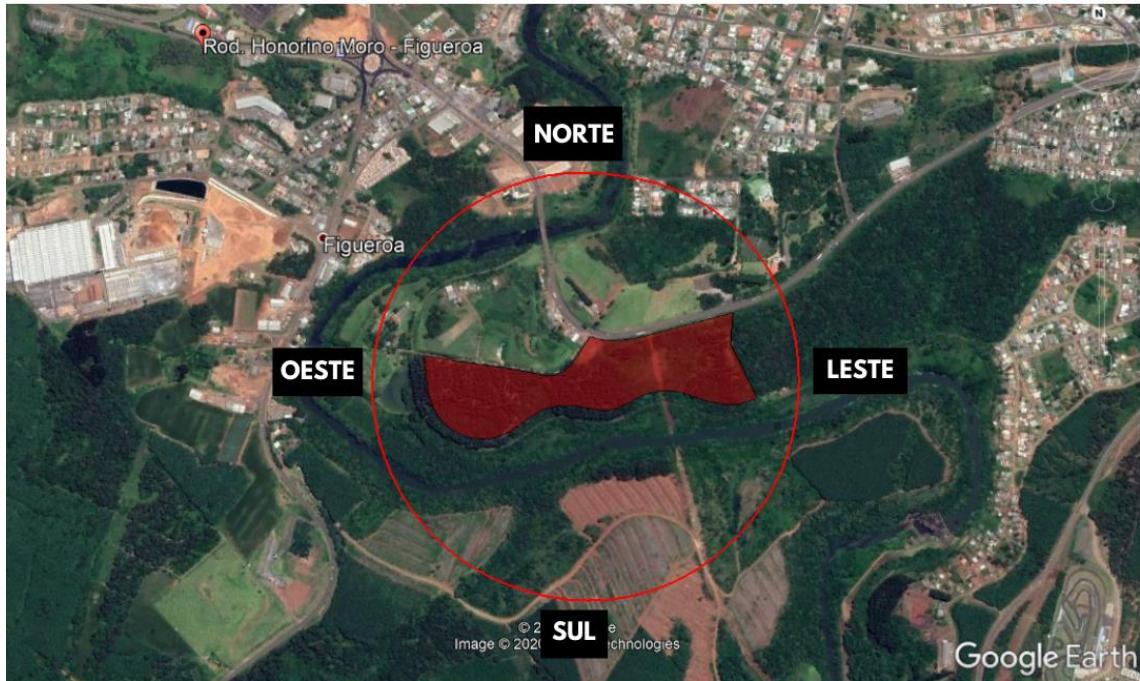
Tem a honra em apresentar o relatório e coloca-se à disposição para auxiliar na tomada de decisão.

APRESENTAÇÃO DO RELATÓRIO:

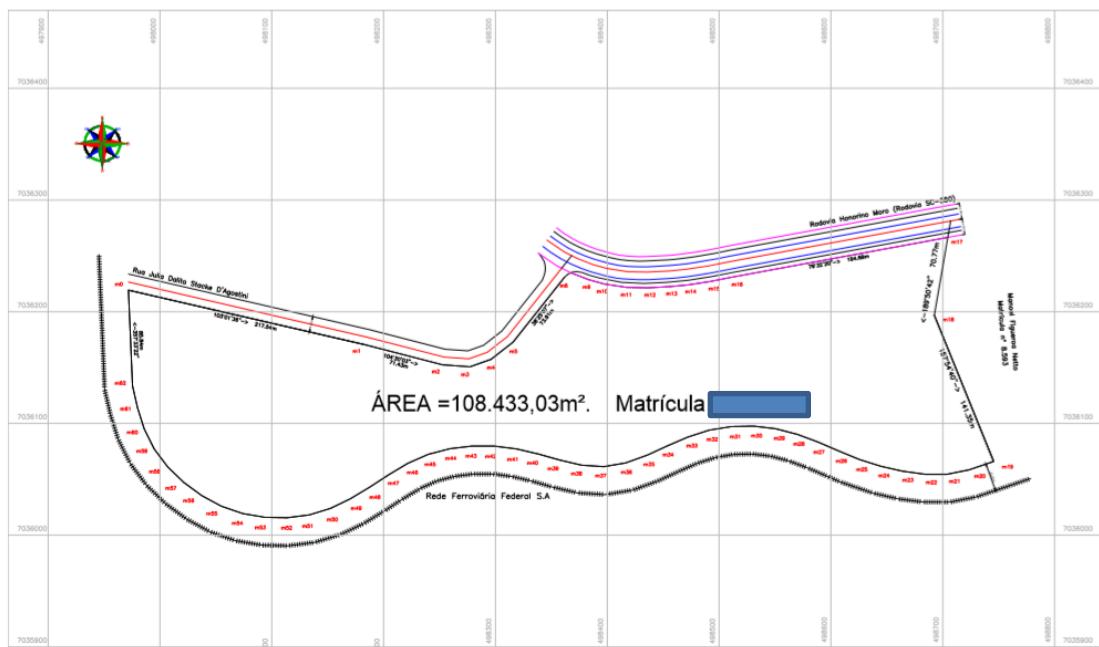
a) Localização

Conforme visita *in-loco* na gleba objeto, destaco como principais características a LOCALIZAÇÃO, pois está em um eixo estratégico onde se acessa o centro da cidade rapidamente por uma rótula sentido oeste e uma trincheira elevatória sentido leste da cidade.

- Característica secundária da gleba objeto: a topografia do imóvel. Considerando que a cidade como um todo é acidentada topograficamente, a gleba objeto é razoável quando comparado com outros pontos próximos a uma distância máxima de 500 metros para os pontos cardinais (norte, sul, leste e oeste).



- Sobre as características gerais: a gleba está posicionada na faixa lateral onde se destaca a atividade industrial do município.
- A proximidade a pontos notáveis: como o Rio do Peixe, a extinta rede ferroviária e o cemitério de luxo.
- As condições de acesso são favoráveis: tendo em vista que geograficamente a gleba confronta com uma importante rodovia a Honorino Moro.
- A rede de transporte: existente, atende a região e as distâncias aos pontos principais são diminuídas em função do transporte público.







b) Caracterização da Região

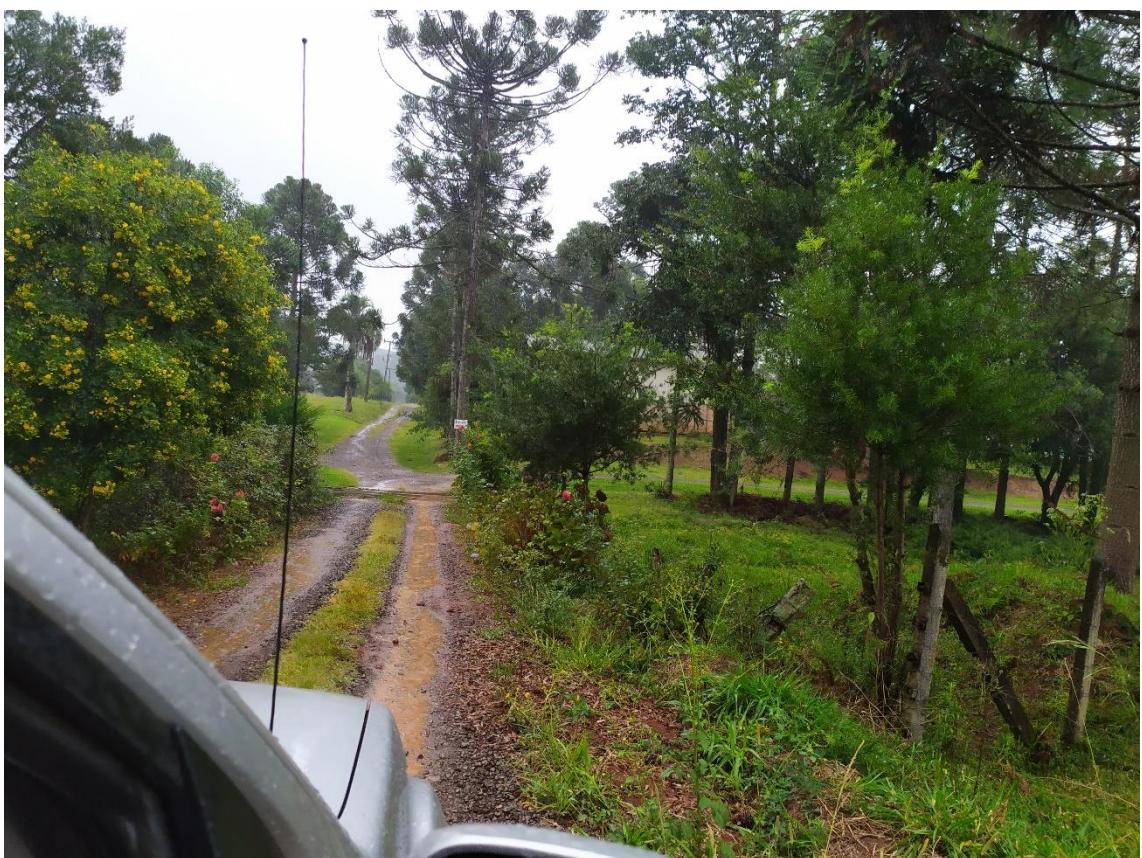
- Aspectos econômicos: por um lado, podemos dizer o que são aspectos econômicos de uma cidade quando falamos de termos como o PIB (produto interno bruto), renda per capita das pessoas, capacidade de compra, dentre outros fatores que são de fundamental importância para uma sociedade.

A região onde se localiza a gleba tem um mix quando se trata de renda per capita e capacidade de compra, ela se destaca por empregados chamados vulgos “chão de fábrica” com renda entre R\$1.200,00 a R\$1.700,00 por pessoa e também por trabalhadores do comércio e serviços com renda entre R\$2.000,00 a R\$ 3.500,00 mensais.

- Descrição das principais características do imóvel:

O imóvel tem por sua característica rural, com potencial para urbanização devido ao zoneamento ZR - 2 compostos de infraestrutura urbana ao entorno como água potável, energia elétrica, via de acesso principal pavimentada e possibilidade de compatibilizar projetos com a infraestrutura existente.







Aspectos Legais:

Apresentação das investigações legais efetuadas no registro de imóveis com base na Lei de Zoneamento do município de XXX.

De acordo com entrevista realizada no dia 17/03/2020 com Sr. XXX, com ata de reunião informal disposta em anexo a este instrumento, foram levantados os seguintes questionamentos.

- Abertura de matriculas (mãe e filho) e procedimentos
De acordo com o registrador, a matricula mãe abre a partir do registro do parcelamento juntamente com as matriculas filho, já nos casos de transcrições abre a matricula e depois a mãe e filhos concomitantes.

Segundo o registrador, para condomínios de lotes, em regime de incorporações, não está autorizado para se fazer a abertura dos lotes (frações) individualizados.

O registrador ressaltou que ainda não foi desenvolvido no município um condomínio de lotes. Não há lei municipal que dispõe com base a lei federal.

Sobre os questionamentos dos valores para registro a média é de R\$11,00 por lote. Obs.: segue em anexo ao relatório a tabela com os valores fornecidos pelo cartório até a presente data.

- Caução dos lotes em garantias valores: para garantias reais, fidejussórias, lotes ou anticrese.

O registrador discorreu sobre o tema da seguinte forma: representada pela constituição de hipoteca, o custo de registro dessas garantias é por unidade, valor venal do lote. Valor de todos os lotes em garantia, e a cobrança é feita apenas de uma hipoteca (obedece às disposições do 237-A da 6015).

- Sobre as restrições de parcelamento do solo no que tange desmembramentos e loteamentos o registrador diz que analisa caso a caso obedecendo os dispostos de lei e interferências do ministério público se houver.
- Valores para aberturas de condomínios e procedimentos segue em anexo ao relatório.

- Foi ressaltado pelo registrador que o mesmo segue o artigo 18 da 6766 que trata dos dispositivos gerais e que sua função principal é tratar dos aspectos legais.

CONCLUSÃO SOBRE OS ASPECTOS LEGAIS JUNTO AO REGISTRADOR

Sobre essa temática de empreender, o iminente projeto tem total respaldo junto ao RGI, que na figura do Sr. XXX, respondeu a todas as indagações com propriedade, tanto as condições relacionadas aos custos, aos trâmites, processos e procedimentos. Em avaliação empírica com base a outros registros, o iminente projeto de loteamento ABERTO não sofrerá nenhuma surpresa desagradável, visto que a condição de registro tem início meio e fim bem delineados.

NOTA: 10 (Obs.: em uma escala de 0 a 10).

Na sequência das investigações legais e urbanísticas foram entrevistados os integrantes do planejamento urbano da cidade o Sr. XXX, engenheiro civil responsável pela aprovação de projetos complementares e a Sr. XXX arquiteta urbanista responsável pela aprovação final dos empreendimentos.

Foram extraídos dos entrevistados as seguintes pautas:

- Zoneamento para área (coeficiente de aproveitamento, taxa de ocupação e permeabilidade)

Segundo os entrevistados a gleba se encontra em zoneamento denominado ZR-2 conforme tabela abaixo com os indicativos.

PARÂMETROS DE USO E OCUPAÇÃO DO SOLO URBANO CIDADE DE [REDAÇÃO]

TABELA II - TABELA DE PARÂMETROS CONSTRUTIVOS

ZONA	COEFICIENTE DE APROVEITAMENTO CAB CAMs			TAXA DE OCUPAÇÃO Máxima	TAXA DE PERMEABILIDADE DE Mínima	ALTURA Máxima	RECUE FRONTAL	AFASTAMENTO LATERAL	AFASTAMENTO DE FUNDOS	LOTE MÍNIMO (Tende a Área)	[REDAÇÃO]
	Básico	Máximo	Mínimo								
ZC	4	5 (1)	0,30	Até 2 pav = 75 A partir do 2º pav.=60	25	12 (HMV)(10) *** 8 demais (10) (6) 12 (HMV)(10) **** 8 demais (10) (4)	Isento	(2)	(2)	10 x 240 12 x 360	[REDAÇÃO]
ZC 2	4	5 (1)	0,15	Até 2 pav = 75 A partir do 2º pav.=60 **	25	12 (HMV)(10)	2	(2)	(2)	10 x 240 12 x 360	[LOTE MÍNIMO ALTERADO PELA LC N° 245/2012] (TAXA DE OCUPAÇÃO MÁXIMA ALTERADA PELA LC N° 294/2015)
Setor Estruturante (SE)	4	5 (1)	0,15	Até 2 pav = 75 A partir do 2º pav.=60	25	12 (HMV)(10) 8 demais (10) (6)	- - (3) * - - (2) **	(2)	(2)	10 x 240 12 x 360	[REDAÇÃO DADA PELA LC N° 245/2012]
ZR 1	1,5	--	0,15	50	25	3	2 - -	(2)	(2)	10 x 240 12 x 400	[REDAÇÃO DADA PELA LC N° 245/2012]
ZR 2	1,5	--	0,15	60	25	8	2 - -	(2)	(2)	10 x 240 12 x 360	[REDAÇÃO DADA PELA LC N° 245/2012]
ZR 3	2	--	0,15	60	25	8	2 - -	(2)	(2)	10 x 240 12 x 360	[REDAÇÃO DADA PELA LC N° 245/2012]
ZR 4	3 (1)	4	0,15	Até 2 pav.= 75 A partir do 2º pav.=60 **	25	12 (HMV)(10)	2 - -	(2)	(2)	10 x 240 12 x 360	[LOTE MÍNIMO E RECUE FRONTAL ALTERADOS PELA LC N° 245/2012] (TAXA DE OCUPAÇÃO MÁXIMA ALTERADA PELA LC N° 294/2015)
ZR 5	1,5	--	0,15	50	20	8	2 - -	(2)	(2)	10 x 240 (7) 10 x 350 (7)	[REDAÇÃO DADA PELA LC N° 245/2012]
ZEIS 1	1	--	0,15	50	20	2	2 - -	(4)	(4)	7 x 125 7 x 175	[REDAÇÃO DADA PELA LC N° 245/2012]
ZEIS 2	1	--	0,15	50	20	2	2 - -	(4)	(4)	10 x 240 (7) 10 x 350 (7)	[REDAÇÃO DADA PELA LC N° 245/2012]
ZEIS 3	1,5	--	0,15	50	20	4	2 - -	(2)	(2)	10 x 240 (7) 10 x 350 (7)	[REDAÇÃO DADA PELA LC N° 245/2012]
ZRU	Parâmetros de acordo com estudos apresentados pelo interessado e aprovados pelo IPPUC, com parecer favorável da Comissão Técnica de Urbanismo - CTU.										
ZIA 1	--	--	--							20 x 2000	
ZIA 2	0,2	--	--	20	75	2 (8)	5	5	5	20 x 2000	
AV	Da zona do entorno Os lotes que contenham bosques poderão ter parâmetros especiais de ocupação, com base nos parâmetros										
	[REDAÇÃO]										

(Redação dada pela Lei Complementar nº 193/2010)

REFERÊNCIAS DA TABELA II - TABELA DE PARÂMETROS CONSTRUTIVOS

- (1) a outorga onerosa somente será aplicada nas áreas que permitem maior adensamento: ZC, ZC2, SE e ZR-4;
- (2) até 2 pavimentos é facultado, devendo ser garantido o mínimo de 1,50m nos caros de aberturas para ventilação e/ou iluminação. Acima de 2 pav. = H/10, devendo ser atendido o mínimo de 1,50m e máximo de 3,00m (NP);
- (3) nas vias estruturantes, é facultado o recue frontal até o 2º pavimento. Acima, as edificações e reduções de terreno deverão respeitar o alinhamento predial previsto para a zona;
- (4) até 2 pavimentos é facultado, devendo ser garantido o mínimo de 1,50m nos casos de aberturas para ventilação e/ou iluminação;
- (5) com outorga onerosa ou transferência de potencial de no mínimo mais 0,5 (meio) coeficiente, a altura máxima da edificação será de 10 (dez) pavimentos;
- (6) com outorga onerosa ou transferência de potencial de no mínimo mais 0,5 (meio) coeficiente, a altura máxima da edificação será de 12 (doze) pavimentos;
- (7) será admitido lotamento de interesse social com lotes com no mínimo 7,00m de testada e área de 125,00m², desde que 15% (quinze por cento) dos lotes sejam destinados à Prefeitura Municipal para realocação de moradores de áreas de risco e programas oficiais de interesse social;
- (8) com base em estudos de ocupação específica, poderão ser soterradas alturas maiores, a critério da Comissão Técnica de Urbanismo - CTU e aprovadas pelo IPPUC;
- (9) respeitar a faixa de domínio e faixa não edificável da redevi;
- (10) Para HMV com outorga onerosa ou transferência de potencial de no mínimo mais 1 (um) coeficiente, a altura máxima da edificação será de 16 (dezesseis) pavimentos;
- (11) com outorga onerosa ou transferência de potencial de no mínimo mais 1 (um) coeficiente, a altura máxima da edificação será de 12 (doze) pavimentos;
- (12) podendo arrestando até 1 índice, sendo que o índice arrestando deverá ser de uso achatamento residencial.
- (13) (Revogado)
- * Nos lotes de esquina os recues serão de no mínimo 2m e 4m, sendo que na testada onde localiza-se a fachada principal deverá ser obrigatório o recue de acordo com a zona em que esteja inserido.
- ** Nos lotes de esquina o recue frontal será facultado somente na testada voltada para a via do Setor Estruturante, devendo respeitar 1m de recue nas demais.
- *** Conforme Legislação Federal.
- **** Podendo o pavimento terreo ser comercial.

TAXA DE PERMEABILIDADE: AP=TP/100(AT/ATO/100) – Definição no Art.35

(Redação dada pela Lei Complementar nº 193/2010)

REFERÊNCIAS DA TABELA II - TABELA DE PARÂMETROS CONSTRUTIVOS

- (1) a outorga onerosa somente será aplicada nas áreas que permitem maior adensamento: ZC, ZC2, SE e ZR-4.

- (2) até 2 pavimentos é facultado, devendo ser garantido o mínimo de 1,50m nos casos de aberturas para ventilação e/ou iluminação. Acima de 2 pav. = H/10, devendo ser atendido o mínimo de 1,50m e máximo de 3,00m (NR);
- (3) nas vias estruturantes, é facultado o recuo frontal até o 2º pavimento. Acima, as edificações e vedações do terreno deverão respeitar o alinhamento predial previsto para a zona;
- (4) até 2 pavimentos é facultado, devendo ser garantido o mínimo de 1,50m nos casos de aberturas para ventilação e/ou iluminação;
- (5) com outorga onerosa ou transferência de potencial de no mínimo mais 0,5 (meio) coeficiente, a altura máxima da edificação será de 10(dez) pavimentos;
- (6) com outorga onerosa ou transferência de potencial de no mínimo mais 0,5 (meio) coeficiente, a altura máxima da edificação será de 12 (doze) pavimentos;
- (7) será admitido loteamento de interesse social com lotes com no mínimo 7,00m de testada e área de 125,00m², desde que 15% (quinze por cento) dos lotes sejam destinados à Prefeitura Municipal para realocação de moradores de áreas de risco e programas oficiais de interesse social;
- (8) com base em estudos de ocupação específica, poderão ser aprovadas alturas maiores, a critério da Comissão Técnica de Urbanismo - CTU e aprovadas pelo IPPUC;
- (9) respeitar a faixa de domínio e faixa não edificante da rodovia;
- (10) Para HMV com outorga onerosa ou transferência de potencial de no mínimo mais 1 (um) coeficiente, a altura máxima da edificação será de 16 (dezesseis) pavimentos.
- (12) com outorga onerosa ou transferência de potencial de no mínimo mais 1 (um) coeficiente, a altura máxima da edificação será de 12(doze) pavimentos;
- (13) podendo acrescentar até 1 índice, sendo que o índice acrescentado deverá ser de uso exclusivamente residencial.
- (14)(Revogado)

*Nos lotes de esquina o recuo frontal será facultado somente na testada voltada para a via do Setor Estruturante, devendo respeitar 2m de recuo nas demais.

**Conforme Legislação Federal.

***Podendo o pavimento térreo ser comercial.

TAXA DE PERMEABILIDADE: AP =TP/100[AT-(ATxTO/100)] (Definição no Art. 35)

(Redação dada pela LC nº 245/2012)

**-TABELA III (ART. 44)
EXIGÊNCIAS MÍNIMAS DE VAGAS DE ESTACIONAMENTO**

ATIVIDADES OU EMPREENDIMENTOS	Vagas de Estacionamento	Unidade
1 - Hotéis, apart-hotéis, pousadas, pensões e similares	½	Apart.
2 – Motéis	1/1	Unid / Apart.
3 - Bares, restaurantes, lanchonetes e similares	1/80	AI
4 - Creches, pré-escolas, escolas, centros ou institutos de ensino fundamental de 1º grau	1/150	AC
5 - Escolas, centros ou institutos de ensino fundamental de 2º grau, cursos técnicos, profissionalizantes e pré-vestibulares	1/150	AC
6 - Instituições de ensino superior	1/100	AI
7 - Órgãos federais, estaduais e municipais dos poderes executivo, legislativo e judiciário	1/50	AC
8 - Cadeias, presídios e penitenciárias	1/100	AC
9 - Quartéis e corporações militares	1/100	AI
10 - Parques de diversões, ginásios, estádios, complexos esportivos e de condicionamento físico.	1/100	AI
11 - Organizações associativas, sindicatos, clubes esportivos, recreativos, de campo e agremiações carnavalescas	1/100	AC
12 - Centros de eventos, convenções, feiras e exposições	1/100	AI
13 - Sala de reuniões, templos, igrejas, cinemas, teatros, auditórios e similares.	1/50	AC
14 - Casas de shows, espetáculos, jogos, boates, clubes	1/50	AC

noturnos e similares		
15 - Garagens e oficinas de empresas de transporte urbano e/ou interurbano de passageiros	1/100	AI
16 – Centrais de cargas e empresas transportadoras de mudanças e/ou encomendas	1/100	AI
17 - Terminais interurbanos de carga rodoviários e ferroviários	1/100	AI
18 - Clínicas médicas e policlínicas	1/50	AC
19 - Hospitais, maternidades, casas de saúde e similares.	1/5	leitos
20 - Terminais rodoviários interurbanos de passageiros	1/100	AI
21 - Cemitérios horizontais e verticais	1/50	Sepultura
22 - Agências bancárias	1/40	AC
23 - Salas comerciais, galerias, edifícios comerciais, atividades de lazer como boliche, lan-house, fliperama	1/100	AC
24 - Unidades residenciais multifamiliares	½ 2/≥2	Dormit.
25 - Instalações industriais, inclusive da construção civil	1/200	AI
26 - Armazéns e silos para produtos agrícolas	1/250	AI
27 - Mercados, supermercados e hipermercados	1/50	AC

Legenda: AC = Área Construída (m²); AI = Área Instalada (m²); AT = Área Total (m²)
 A área de estacionamento será calculada como 12,5m² para cada vaga.

(Redação dada pela Lei Complementar n

Está disposto na lei 168/2018 as demais condições e diretrizes para parcelamento.

- Quando indagados sobre o iminente parcelamento do solo na gleba, se poderá ser feito a subdivisão dos lotes objetos de parcelamento e qual seria o tamanho mínimo, ambos responderam que sim e que é possível, porém o tamanho mínimo é 480 metros quadrados para divisão sem área construída e complementaram que em sistema de fração ideal (condomínio edilício) é possível porção menor respeitando a lei federal 4591/64 e os entendimentos municipais, sobre condição a ser estudada no ato do pedido e sem prejudicar o sistema urbanístico local.

- Os envolvidos na entrevista também se pronunciaram sobre o disposto da lei municipal que dispõe somente para condomínios edílicos verticais e que não existe disposição para horizontal.
- Sobre condomínios de lotes a municipalidade não tem nenhum dispositivo para regular o caso, relatou também que irá tratar o tema no refinamento do plano diretor que até o momento se encontra em *stand-by*.
- Outra situação de extrema importância é o mapa do sistema viário municipal, que até o presente momento não tem nenhuma alteração para a gleba objeto, diante disso segue as orientações previstas no zoneamento atual.
- Sobre a base cartográfica do município: A municipalidade dispõe da base e segundo o engenheiro agrimensor Sr. XXX, designado pela equipe LOTE, o instrumento é rico em detalhes e servirá como balizador para execução dos serviços posteriores.
- Sobre o que tange ao plano diretor: o mesmo se encontra em *stand-by* como relatado anteriormente, porém, segundo os entrevistados, as mudanças que então sendo pensadas administrativamente pelo município não atingem a área objeto.
- EIV (Estudo de Impacto de Vizinhança): segundo os entrevistados não há exigência deste estudo por parte da municipalidade para executar um loteamento na cidade objeto.

- IPTU (Imposto Predial Territorial Urbano): segundo os entrevistados e com o conhecimento empírico de cada um, logo a baixa do INCRA (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária), o IPTU já é devido. Porém vale ressaltar nesse relatório que é possível uma negociação com o chefe do executivo local através de lei municipal construída pelo legislativo municipal a isenção fiscal por um período de tempo, essa negociação é recomendada a partir do momento que for tomada a decisão de empreender.
- Sobre os custos para pedido de diretriz: segundo os relatos existe, porém são relativamente baixos, R\$ 27,00 para o pedido de viabilidade e a aprovação R\$ 570,00.
- Sobre os projetos que estão em fase de aprovação ou aprovados: os envolvidos relataram que, existe entre 4 a 5 projetos em andamento, que já pegaram diretrizes, mas até a presente data não retornaram, e sobre os aprovados existe dois na zona leste.
- Sobre o desenvolvimento das regiões no que tange adensamento populacional: os entrevistados relataram que a zona leste foi a que mais cresceu nos últimos anos, porém é menos abastada financeiramente, já a zona oeste que é a mais antiga da cidade e com poder aquisitivo maior com relação a zona leste, ouve um crescimento populacional menor com a relação à abertura de novos empreendimentos.
- Quanto aos projetos que foram aprovados na última década: os entrevistados relataram que teve um hiato de 6 anos sem lançamentos

no setor, informação que pode ser vista também no portal da transparência do município na parte decretos.

- Sobre a existência de loteamentos fechados: existe um.
- Sobre a existência de projetos de minha casa minha vida existente no município (horizontal ou vertical): segundo os mesmos existe 1 projeto (horizontal) constituído a princípio por 147 unidades, mas houve divergência com a municipalidade, pois o município não dispõe de instrumentos estruturados para regular o empreendimento por se tratar de empreendimento horizontal fechado. Obs.: atualmente esse empreendimento foi comercializado de forma parcial e se encontra com alguns problemas.
- Sobre empreendimentos irregulares, clandestinos e invasões: os entrevistados relataram, que existe. São eles vulgos irregulares: XXX e XXX, 2 clandestinos na zona leste e várias invasões.
- Sobre déficit habitacional: segundo os entrevistados existe e é relativamente médio. Porém o tema foi hora explorado entre outras fontes, bem como o endereço local abaixo que relatou um déficit relativamente baixo de 7,63% a praticamente uma década atrás. Se confrontarmos esse dado com os números de ofertas no período, existe demanda no setor de habitação.

<https://al-sc.jusbrasil.com.br/noticias/2424690/situacao-do-setor-habitacional-catarinense-e-tema-de-seminario-na-assembleia>

- A região, na opinião dos entrevistados, que tem a necessidade de crescer com bairros: segundo eles a oeste.
- Sobre a temática da existência de loteamentos industriais (abertos ou fechados): sim há, denominado XXX, porém é um empreendimento híbrido formado por industrial e residencial e a exigência nesses casos é que ao menos 40% seja residencial.
- Quanto as perguntas de cunho pessoal e abertas de caráter exploratório os entrevistados responderam da seguinte forma: quando indagados se o iminente projeto na localização serviria para as classes A, B, C ou D, a resposta foi unânime. Com diferenciais como pista de caminhada, ciclovia, arborização e demais, atenderá as classes B, C nos moldes tradicionais C, D.
- Quanto a tamanho dos lotes respeitando o mínimo exigido por lei: na opinião de XXX, arquiteta urbanista, o melhor são lotes acima de 360 metros com 12 ou mais de frente.
- Para finalizar com os integrantes do planejamento a pergunta foi com base na opinião dos entrevistados se existe demanda na cidade para o mercado de loteamentos: a resposta foi sim, sendo notório o déficit habitacional.

CONCLUSÃO SOBRE OS ASPECTOS URBANISTICOS JUNTO A MUNICIPALIDADE (SETOR DE PLANEJAMENTO URBANO).

Segundo os dados coletados na aprovação dos projetos completares, urbanístico e licenças por parte da prefeitura, o mesmo transitará por um início meio e fim desenhado, porém nota-se que há deficiência nos processos e procedimentos administrativos e é notória a interferência política na parte técnica. As compatibilizações dos projetos de infraestrutura junto aos ramais existentes ficam um pouco prejudicados, em função de não ter ramal de esgoto próximo, porém é exigido pela municipalidade que se faça a tubulação e deixe em *stand by*.

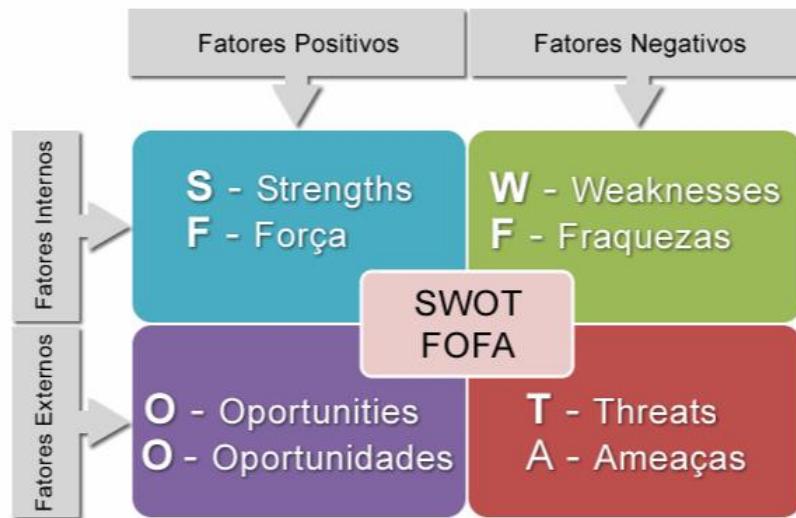
Um destaque importante: a municipalidade, representada na figura da arquiteta urbanista XXX, é responsável pelas diretrizes da rodovia Honorino Moro que contorna a gleba, isso facilita nas tratativas relacionadas ao projeto em âmbito municipal. Quanto aos diversos modos de se explorar a gleba objeto, existe uma deficiência junto a municipalidade se o assunto for condomínio edilício horizontal ou condomínio de lotes. O município não dispõe de legislação específica para tal ato, porém quando o assunto é loteamento aberto convencional, os atos são regulados pela lei municipal de parcelamento do solo. Ao plano diretor municipal cabe refinar e ajustar as situações, porém o mesmo se encontra parado até a presente data.

Portanto a condição de empreender com loteamento junto a prefeitura fica com NOTA: 6,5 (Obs: em uma escala de 0 a 10).

d) Diagnóstico de Mercado

Análise do comportamento do mercado imobiliário local com a indicação da matriz SWOT (pontos fortes, fracos, oportunidades e desafios) e análise

crítica de posicionamento de comparação ao segmento ao qual pertence e de seu cenário de liquidez.



Seguindo a matriz SWOT:

Em entrevista com membro da associação comercial e imobiliárias locais que fazem parte do núcleo imobiliário da cidade de XXX, de acordo com os dados extraídos, considerando a experiência adquirida pela Equipe Lote em mais de uma década atuando no setor de loteamentos, extraímos os pontos fortes, fracos, oportunidades e fraquezas com relação ao iminente empreendimento.

As informações foram levantadas através de ata de reunião informal e áudio gravado que seguirá em anexo ao relatório. As imobiliárias envolvidas são:

XXX, localizada a rua XXX, 505 salas 2, Centro.

Entrevistados:

SR: XXX.

SR: XXX.

Imobiliária XXX, localizada avenida XXX 445, Centro.

Entrevistados:

SR: XXX, imobiliarista.

Sra: XXX, corretora.

Imobiliária XXX, localizada a rua XXX 424, Centro.

Entrevistados:

SR: XXX, imobiliarista

SR: XXX, corretor.

Imobiliária XXX, localizada rua XXX 220, Centro.

Entrevistado:

SR: XXX, corretor.

Associação Comercial: o representante da associação comercial o SR. XXX que atua como diretor de finanças, concedeu a entrevista em sua empresa localizada a rua XXX, n. 600, Centro.

Contribuiu também com a SWOT os representantes da municipalidade do setor de planejamento, o oficial de registro de imóveis da cidade, ambos citados no presente relatório e em ata de reunião informal mais áudio gravado que segue em anexo a este instrumento.

Identificação dos seguintes pontos:

Pontos fortes = fatores externos

- Oportunidades: déficit habitacional para aproximadamente 8.000 unidades autônomas.
- Facilidades de financiamento junto a bancos como caixa econômica federal que está disponibilizando a modalidade de crédito (terreno + construção) concomitantes.
- Oportunidade de parcerias com construtoras para construir casas no loteamento, em alguns lotes para atender as classes sociais B e C, diminuindo assim a *timeline* de recebimento da carteira.
- Oportunidade de formar uma carteira de recebíveis de médio prazo ou securitizar os ativos futuros.
- Baixa taxa de desemprego local, segundo informações extraídas junto a *stakeholders* citados neste relatório.
- Pouca oferta de produtos similares no mercado local.
- Taxa Selic, com baixa histórica, atualmente em 3,75% ano.
- Regulamentação da lei dos distrato 13.786 de 27/12/2018.
- Economia municipal em alta, fechou ano 2019 em 12,3%, média duas vezes maior do que a média estadual.

- Associação comercial atuante.
- O município conta com um núcleo imobiliário organizado que neste ano realizará a terceira edição da feira de imóveis.
- Segundo dados informais, a cidade é relativamente segura.
- O município conta com uma universidade (Uniarp) que acaba de receber o curso de medicina, que atrairá em torno de 160 novos alunos ano.

Forças = ambiente interno.

Para a realização do iminente projeto, destacamos as seguintes forças internas:

- Equipe multidisciplinar para atender a demanda do negócio.
- Equipamentos de gestão, software, programas, sistemas, para atuar nas diversas frentes do negócio. Ex: engenharia, arquitetura, marketing, vendas e administrativo.
- Gerente de projetos ponta a ponta sincronizando as atividades.
- Facilidade de deslocamento de equipe.
- Experiência para tratativas externas que envolvem o negócio.

Fraquezas = ambiente interno

- Hiato etário entre os envolvidos. Ex: as tarefas são divididas entre analógicas e digitais, com isso o tempo de algumas atividades são prejudicadas.
- *"Turnover"* termo oriundo do inglês que representa a rotatividade de colaboradores em uma empresa. Neste caso se configura pelos colaboradores “chão de fábrica”, ou seja, setor operacional baixo.
- Dificuldade na contratação de mão de obra qualificada, prestadores de serviços e parceiros alinhados com o propósito do negócio.
- Um único colaborador para fazer contratação e treinamento de novos colaboradores e parceiros.

Ameaças = ambiente externo.

- Apesar do chefe do executivo federal atuar para prover medidas econômicas eficientes, o Brasil passa por uma instabilidade política junto ao legislativo federal e o poder judiciário (STF) é confuso e não traz a segurança merecida pelo ambiente empreendedor.
- Outras ameaças causadas pelos recentes casos de epidemias, pandemias mundiais que colocam em xeque nossa capacidade financeira e econômica do país.

- Vale salientar que em uma eventual crise a primeira obrigação que o consumidor deixa de pagar é a parcela do preço do imóvel parcelado.
- Leis ambientais e normas urbanísticas que podem sofrer alterações e atingir em cheio o projeto.
- Nas aprovações de projetos juntas a municipalidade pode haver interferência política em desacordo com as normas urbanísticas.
- Órgãos ambientais morosos.
- Fatores climáticos podem interferir na execução do iminente projeto.
- Greves locais ou gerais, catástrofes, etc.
- Oscilações nos preços dos combustíveis, podem majorar os custos de insumos e execução de projetos.
- Baixa oferta de empresas com *know how*, para executar a iminente obra.
- Para finalizar, a burocracia interfere na *timeline* do projeto, em alguns casos a aprovação de um loteamento pode auferir uma década.

CONCLUSÃO DA MATRIZ DE SWOT:

Em virtude dos fatos mencionados percebe-se que existe uma oportunidade muito grande de empreender com sucesso na cidade, cruzando os dados

levantados de forças X ameaças e oportunidades X fraquezas, identifico que diante do propósito principal que é ter um projeto pronto para colocar na prateleira, o momento é propício.

e) Avaliação do Imóvel

Tendo em vista o perfil do imóvel e as condições do mercado, será utilizado o método comparativo de dados de mercado, que identifica o valor do imóvel por meio da comparação com imóveis semelhantes, podendo ser utilizado para determinar o valor de mercado.

Imóveis comparados:

Bairro XXX: localizado próximo ao centro, mais especificamente zona oeste, com distância entre 1.000 a 1.500 metros da gleba objeto. Preço do metro quadrado estudado entre R\$ 550,00, tamanho do lote entre 425metros lotes meio de quadra, totalizando assim a importância R\$ 233.750,00.

Bairro XXX: localizado relativamente próximo ao centro na zona oeste, com distância entre 2.000 a 2.500 metros da gleba objeto. Preço do metro quadrado estudado entre R\$ 350,00, tamanho do lote entre 400 metros, lotes de meio de quadra, totalizando assim a importância R\$ 140.000,00.

Bairro XXX: localizado relativamente afastado do centro, na zona leste, com distância entre 3.500 a 4.000 metros da gleba objeto. Preço do metro quadrado estudado entre R\$ 250,00, tamanho do lote entre 360 metros, lotes de meio de quadra, totalizando assim a importância R\$ 90.000,00.

Bairro XXX: localizado distante do centro, na zona leste, com distância entre 4.000 a 5.000 metros da gleba objeto. Preço do metro quadrado estudado entre R\$ 233,33, tamanho do lote entre 300 metros lotes de meio de quadra, totalizando assim a importância R\$ 70.000,00.

CONCLUSÃO SOBRE A AVALIAÇÃO E PRECIFICAÇÃO DO IMINENTE PROJETO (LOTE).

Pela observação dos aspectos analisados acima, em coerência com visitas feitas em loco, considerando localização, acesso viário, informações obtidas via telefone em placas de terrenos ao entorno, opiniões de corretores, imobiliárias e experiência profissional, posso definir e afirmar que o preço de um lote na gleba fruto de um iminente projeto futuro é estipulado atualmente em R\$100. 000,00 para um lote de 350 metros aproximadamente. Como observação ao zoneamento da gleba que possibilita fazer uma zona comercial para a frente da Rodovia Honorino Moro afirmamos e definimos que preço do m² para terrenos comerciais é R\$ 300,00. Sendo assim o terreno proposto para o mercado atual na região teria um tamanho de 1.500 m² 25X60 totalizando a importância de R\$ 450.000,00.

f) Documentos Necessários:

Para a realização das análises e viabilidade e avaliação, foram necessários os seguintes documentos:

- Matrícula do imóvel (RGI) instrumento recebido via dispositivo eletrônico whatsapp do Sr. XXX na data de 18/11/2019, com data

retroativa expedida em 28/01/2019, que segundo o remetente Sr. XXX, encontra-se até o presente momento imutável.

- Plantas, projetos e memorial descritivo; instrumentos recebidos no dia 16/09/2019 via dispositivo eletrônico whatsapp do Sr. XXX.
- INCRA; instrumento recebido do engenheiro agrimensor responsável e designado do método lote Sr. XXX.
- Autorização para elaboração de relatório fotográfico (se necessário): não houve a necessidade.
- Documentos da propriedade a ser adquirida solicitados pelo jurídico da Equipe LOTE: não ouve a necessidade.

g) O detalhamento de todas as análises e mapeamento de demanda e vocação para projeto, entregas realizadas da estrutura LOTE (Loteamento Organizado Totalmente Estratégico), estão descritas neste instrumento e também disponível em arquivo digital semelhante.

h) Diante da necessidade de identificação de comportamento de consumo para composição de produto ideal no segmento imobiliário, propõe-se a realização de entrevista com no máximo 10 influenciadores e formadores de opiniões *in-loco* na cidade de XXX.

Atendendo o dispositivo da letra (h) deste instrumento, todas as entrevistas com os influenciadores foram gravadas e tabuladas em ata informal em anexo a esse documento.

Link de acesso aos áudios

XXX

OBS.: Os áudios fornecidos pela estrutura LOTE são a partir do presente momento responsabilidade do contratante. Fazer o seu bom uso, exclusivamente para dar autenticidade aos fatos relatados no presente instrumento, sendo assim tomado os cuidados a zelar pelas informações obtidas, afim de não usar, a causar nenhum tipo de dano aos consulentes.

Conforme os dados extraídos pelas entrevistas destaco os principais:

- Características e comportamento de consumo da cidade: os consumidores destacam-se pela característica conservadora, preservam o nome ao máximo, a vontade de comprar imóvel parcelado e a preferência de ter uma residência unifamiliar individual. Outras considerações relevantes quanto ao comportamento do consumidor são: segundo dados extraídos, os consumidores locais são curiosos e adoram participar de sorteios que ocorrem pela cidade.
- Os consumidores são atuantes nas redes sociais nas diferentes faixas etárias.
- Os consumidores identificam-se mais com a marca do produto quando associada a alguma autoridade ou outra marca que já conhecem.
- Quando o assunto é investimento, a grande maioria dos consumidores, segundo dados extraídos, priorizam os imóveis como fonte para imobilizar capital.

- Segundo as fontes citadas neste instrumento o momento na cidade é de escassez de produtos imobiliários (oferta) no mercado nas diferentes classes sociais.

OBJETIVOS GERAIS:

Ao analisar os dados obtidos nessa etapa identificamos um potencial mercadológico para lançamento imobiliário na cidade a ser detalhado na conclusão final do presente relatório.

TIPO DE PESQUISA:

O modelo foi composto pelas seguintes abordagens: dados secundários exploratórios e pesquisa qualitativa junto ao público alvo identificado.

Sobre os dados secundários exploratórios foram pesquisados IBGE cidades.

Sites:

XXX

Segundo dados do site de pesquisa Atlas Brasil sobre a população:

Entre 2000 e 2010, a população de XXX cresceu a uma taxa média anual de 1,12%, enquanto no Brasil foi de 1,17%, no mesmo período. Nesta década, a taxa de urbanização do município passou de 87,71% para 91,09%. Em 2010 viviam no município 70.762 pessoas.

Entre 1991 e 2000, a população do município cresceu a uma taxa média anual

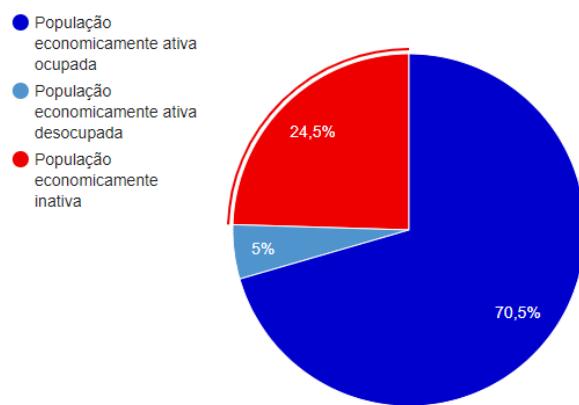
de 2,54%. Na UF, esta taxa foi de 1,85%, enquanto no Brasil foi de 1,63%, no mesmo período. Na década, a taxa de urbanização do município passou de 85,59% para 87,71%.

População Total, por Gênero, Rural/Urbana - Município - XXX

População	População (1991)	% do Total (1991)	População (2000)	% do Total (2000)	População (2010)	% do Total (2010)
População total	50.515	100,00	63.322	100,00	70.762	100,00
População residente masculina	25.089	49,67	31.667	50,01	35.040	49,52
População residente feminina	25.426	50,33	31.655	49,99	35.722	50,48
População urbana	43.237	85,59	55.542	87,71	64.457	91,09
População rural	7.278	14,41	7.780	12,29	6.305	8,91

Fonte: PNUD, Ipea e FJP

Composição da população de 18 anos ou mais de idade – 2010



Entre 2000 e 2010, a **taxa de atividade** da população de 18 anos ou mais (ou seja, o percentual dessa população que era economicamente ativa) passou de

66,61% em 2000 para 70,51% em 2010. Ao mesmo tempo, sua **taxa de desocupação** (ou seja, o percentual da população economicamente ativa que estava desocupada) passou de 10,08% em 2000 para 4,97% em 2010.

Ocupação da população de 18 anos ou mais - Município - XXX

	2000	2010
Taxa de atividade - 18 anos ou mais	66,61	70,51
Taxa de desocupação - 18 anos ou mais	10,08	4,97
Grau de formalização dos ocupados - 18 anos ou mais	70,17	78,89

Nível educacional dos ocupados

% dos ocupados com fundamental completo - 18 anos ou mais	40,45	61,53
% dos ocupados com médio completo - 18 anos ou mais	21,87	41,21

Rendimento médio

% dos ocupados com rendimento de até 1 s.m. - 18 anos ou mais	34,73	12,56
% dos ocupados com rendimento de até 2 s.m. - 18 anos ou mais	74,77	67,49
% dos ocupados com rendimento de até 5 s.m. - 18 anos ou mais	92,26	92,06

Fonte: PNUD, Ipea e FJP

Em 2010, das pessoas ocupadas na faixa etária de 18 anos ou mais do município, 10,81% trabalhavam no setor agropecuário, 0,14% na indústria extrativa, 32,07% na indústria de transformação, 4,88% no setor de construção, 1,06% nos setores de utilidade pública, 13,97% no comércio e 32,35% no setor de serviços.

Segundo dados abaixo do IBGE, atualmente a população segue crescendo.

População Estimada [2019]	78.595 pessoas
População no último censo [2010]	70.762 pessoas
Densidade Demográfica [2010]	71,89 hab/km ²

Quando o assunto é renda per capita

PIB per capita [2017]	R\$ 39.751,41
-----------------------	---------------

Indicador segundo o IBGE.

Apesar da renda per capita da cidade ser relativamente baixa os municípios dispõem de uma alta taxa de empregabilidade e um baixo nível de inadimplência local, segundo dados do portal NOTICIAHOJE.NET.

Outro fator relevante é o significativo crescimento populacional entre os anos de 1991 a 2020, praticamente 30 anos, com um crescimento populacional entre 9360 pessoas por década. Esses números confrontados com déficit habitacional previsto e narrado pelas fontes entrevistadas e citadas neste relatório as previsões são otimistas.

Com relação as entrevistas (pesquisa) de cunho qualitativo descrita em questionário informal e áudio gravado realizada no dia 18/03/2020 na cidade de XXX, todas seguem em anexo a este instrumento.

Pautas abordadas:

- Tamanho ideal do lote.
- Em um lote deste tamanho qual o preço seria justo.
- Sobre as condições de pagamento qual seria a mais adequada.

- Com base nas respostas anteriores qual região da cidade você julga ideal para este produto.
- Na opinião do entrevistado, investiria em um lote ou em um imóvel já construído e o porquê.
- Atualmente por qual motivo compraria um imóvel.
- Qual seria o maior diferencial que um imóvel deveria conter.
- O que o entrevistado deixaria de comprar para investir em um imóvel.
- O que a cidade mais precisa atualmente.

Foi absorvido o lado subjetivo do entrevistado, a interpretação dos fatos descritos é de cunho pessoal do entrevistador, com base na experiência profissional (empirismo).

A interpretação de dados relacionados ao mercado como por exemplo: por que compra, como compra, o que compra, quando compra, onde compra, o que é valor percebido, fatores de comparação do produto, quem decide na compra, quantidade da compra, e principalmente o que é considerado o mais essencial.

Todas essas variáveis, na opinião do entrevistador Sr: Wagner Alves de Oliveira, só faz sentido quando, primeiramente se tem experiência profissional para formatar organizar o questionário e posteriormente absorver os fatos extraídos, organizá-los compilá-los e classificá-los sendo

totalmente imparcial. Contudo esse relatório conclusivo leva como base o trabalho de levantamento de demanda comercial e vocação para projeto de loteamento.

Concluo que existe demanda no setor de loteamentos local e com base na subjetividade da resposta, o que mais importa é o tamanho do lote.

i) Vocation da gleba objeto:

O estudo de mapeamento de demanda e teste vocacional feito na cidade de XXX, possibilitou a identificação da verdadeira vocação para o iminente projeto. Os dados levantados acerca do município, sua população, condições sociais e demais estatísticas foram preponderantes para definir o propósito do projeto futuro.

Em breve relato do proprietário da gleba Sr. XXX, o mesmo havia dito que acreditava que a gleba objeto teria vocação para as classes sociais C, D, claro que na época não dispunha do presente relatório, contudo esse instrumento cumpre com seu objetivo de identificar a vocação do produto a ser disponibilizado e validar a ideia empreendedora.

CONCLUSÃO FINAL

Com base as entrevistas realizadas juntos a comércios, imobiliárias, membro da associação comercial, municipalidade, registro de imóveis, público geral, e na minha experiência empírica, posso definir e afirmar que a vocação do produto fruto do iminente projeto é para atender as classes B, C, com lotes

partir de 350 metros com 12 ou 15 de frente, mas com uma ressalva importante: fazer a entrega de um diferencial competitivo, como uma pista de caminhada, ciclovia, parque infantil ou até um centro poliesportivo.

O momento atual ao qual se passa nossa sociedade é de dúvidas, incertezas, porém é nesses momentos que novas oportunidades aparecem. Antigos métodos, formas, jeitos, maneiras de agir desaparecem assim como a crise, importante é estar atento as mudanças, continuar é o caminho. É na recessão que se faz o campeão!

ATA DE REUNIÃO INFORMAL – REGISTRADOR DE IMÓVEIS

Data:

Horário de início:

Horário de Término:

Local:

PARTICIPANTES

Nome:

OBJETIVO DA REUNIÃO

Discutir artigo 18 da lei 6766/79 e 9785/99

PAUTAS ABORDADAS

Pauta 1: Abertura das matrículas (mãe e filho), procedimentos valores

Pauta 2: Caução dos lotes em garantias valores para (Garantias reais, fidejussórias, lotes e ou anticrese).

Pauta 3: Restrições sobre desmembramentos e ou loteamentos

Pauta 4: Valores para abertura de condomínios e procedimentos

Pauta 5: Valores para registro completo do empreendimento.

Pauta 6: Na opinião do registrador que tipo de (consulta ou pergunta previa o loteador deveria fazer ao RGI) antes de começar a empreender.

Pauta 7: Na sua opinião como registrador qual é o maior desafio para o crescimento e desenvolvimento da cidade no mercado imobiliário?

Pauta 8: Como cidadão, naquela região do empreendimento proposto, você classifica a mesma para classe A,B ou C.

ATA DE REUNIÃO INFORMAL – ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

Data:

Horário de início:

Horário de Término:

Local:

PARTICIPANTES

Nome:

OBJETIVO DA REUNIÃO

Discutir o mercado local

PAUTAS ABORDADAS

Pauta 1: Número de empresas

Pauta 2: Número de indústrias

Pauta 3: Número de comércios

Pauta 4: Renda per capita dos funcionários nos setores acima

Pauta 5: Número de ofertas de emprego

Pauta 6: Grau de escolaridade exigida nos setores

Pauta 7: Número de abertura e fechamento de empresas na última década

Pauta 8: Perfil do empresariado (conservador, moderado ou ousado)

Pauta 9: Prefere investir mais na empresa ou diversificar os investimentos

Pauta 10: As maiores dificuldades da associação

Pauta 11: As maiores oportunidades de ser um associado

Pauta 12: Quais as perspectivas de crescimento para o setor

Pauta 13: Qual é o maior e menor percentual do empresário hoje pequeno
médio ou grande

Pauta 14: O empresariado na sua opinião participa de feiras eventos workshop cursos....

Pauta 15: Qual sua opinião sobre a gleba objeto?

ATA DE REUNIÃO INFORMAL – PREFEITURA MUNICIPAL

Data:

Horário de início:

Horário de Término:

Local:

PARTICIPANTES

Nome:

OBJETIVO DA REUNIÃO

Discutir a Lei de Uso, Ocupação e Parcelamento do Solo Urbano na Cidade
Objeto

PAUTAS ABORDADAS

Pauta 1: Zoneamento para a área (coeficiente de aproveitamento taxa de ocupação e permeabilidade).

Pauta 2: Na gleba objeto depois do iminente parcelamento poderá fazer subdivisão dos lotes e se possível qual o tamanho mínimo do lote para tal ato.

Pauta 3: É permitido na gleba fazer construções em sistema de condomínio (condições).

Pauta 4: Lei de condomínio edilício municipal (incorporações).

Pauta 5: Lei de condomínio de lotes.

Pauta 6: Sistema viário.

Pauta 7: Base cartográfica do município.

Pauta 8: Plano diretor está pronto ou passa por refinamento (atinge a área).

Pauta 9: Para lotear a gleba necessitara do EIV.

Pauta 10: IPTU é na baixa do incra.... ou existe isenção.

Pauta 11: Existe custo para pedido de diretriz?

Pauta 12: Quantos projetos estão em fase de aprovação?

Pauta 13: Quais são as regiões (classe sociais de cada região)?

Pauta 14: Quantos projetos foram aprovados na última década?

Pauta 15: Existe loteamento fechado?

Pauta 16: Existe projetos de minha casa minha vida (horizontal ou vertical)?

Pauta 17: Existe loteamentos irregulares e assentamentos etc (clandestinos).

Pauta 18: Qual o déficit habitacional nos 3 extratos sociais (classes A,B,C)?

Pauta 19: Para qual região a cidade tem necessidade de crescer com bairros?

Pauta 20: Existe loteamentos industriais (aberto ou fechado)?

Pauta 21: Na opinião do colaborador qual o melhor tipo de projeto para a gleba objeto?

Pauta 22: Qual seria o preço ideal para um lote de 250 ou 300 metros para a região?

Pauta 23: O que você consideraria como diferencial para um loteamento?

Pauta 24: Na sua opinião existe demanda para a cidade no mercado de loteamentos

ATA DE REUNIÃO INFORMAL – IMOBILIARIAS

Data:

Horário de início:

Horário de Término:

Local:

PARTICIPANTES

Nome:

OBJETIVO DA REUNIÃO

Discutir o mercado e possíveis parcerias

PAUTAS ABORDADAS

Pauta 1: Opções para vendas de lotes a prazo e avista

Pauta 2: Na imobiliária xxx tem loteamento para vender (preços, tamanhos, condições e localização).

Pauta 3: Existe para venda no estoque minha casa minha vida (vertical ou horizontal), preços e localização

Pauta 4: Na opinião da imobiliária/ entrevistado qual é a melhor região para lançar um empreendimento loteamento na cidade atualmente, porque...

Pauta 5: A gleba objeto tem que tipo de vocação (classes A,B,C).

Pauta 6: Qual o preço ideal de um lote hoje para os extratos sociais acima

Pauta 7: Qual o preço de parcela ideal aos extratos sociais acima.

Pauta 8: Loteamento fechado / condomínio teria espaço no mercado local

Pauta 9: Qual seria o maior diferencial que um empreendimento deveria conter.

Pauta 10: Na sua opinião qual é o desafio atual para se vender lotes hoje

Pauta 11: Qual a maior oportunidade que você enxerga no mercado atual

Pauta 12: Qual o ponto forte da cidade

Pauta 13: Qual o ponto fraco

Pauta 14: Sabe de algum investimento público ou privado acontecendo ou para acontecer se sim onde e quando.

Pauta 15: Se o cliente receber uma mensagem para concorrer a um lote, ele responderia um questionário com dados pessoais e seria importante esta ação?

Pauta 16: Para finalizar o que a cidade mais precisa atualmente?

QUESTIONÁRIO INFORMAL

Nome:

Telefone:

Estado Civil:

Filhos:

Profissão:

Data:

Local:

OBJETIVO DO QUESTIONÁRIO

Extrair as opiniões das pautas abordadas

PAUTAS ABORDADAS

Pauta 1: Na sua opinião, qual o tamanho ideal de um lote?

Pauta 2: Em um lote deste tamanho, qual preços seria justo para você?

Pauta 3: Sobre as condições de pagamento, qual seria a mais adequada?

Pauta 4: Com base nas respostas anteriores qual região da cidade você julga ideal para este produto?

Pauta 5: Na sua opinião você investiria em um lote ou imóvel já construído? Por que?

Pauta 6: Atualmente por qual motivo você compraria um imóvel?

Pauta 7: Qual seria o maior diferencial que um empreendimento deveria conter?

Pauta 8: O que você deixaria de comprar para ter um imóvel?

Pauta 9: Para finalizar, o que a cidade mais precisa atualmente?